

Türkçede Nezaket Stratejilerinin Yazılı Metin Temelli Kullanımı: Haldun Taner Örneği

DOÇ. DR. SEÇİL HİRİK*

Öz

Sürdürülebilir, nitelikli iletişimin gerekliliklerinden biri olan *nezaket* ve bu kavram etrafında şekillenen olgular, başta sosyoloji, psikoloji olmak üzere pek çok disiplin içerisinde ele alınmıştır. Bu disiplinlerden biri olan dilbilim ise nezaket kavramına edimbilim sınırları çerçevesinde yaklaşmaya çalışmıştır. Nezaketin kullanım amacını, sebeplerini ve konuşurların yüzünün (saygınlığının) korunma yollarını inceleyen bu yaklaşım Nezaket Kuramı'nı ve nezaket stratejilerini ortaya çıkarmıştır. İletişimin katılımcıları olan konuşur ve dinleyicinin yüzünün korunmasını ya da yüzünü tehdit eden davranış ve tutumları ele alan nezaket kuramları farklı araştırmacılar tarafından farklı bakış açılarıyla yorumlanmıştır. Grice, Goffman, Lakoff, Leech gibi dilbilimcilerle başlayan süreç, Brown ve Levinson'la devam etmiş; konuşurun, dinleyicinin, konuşur ve dinleyicinin hem olumlu hem olumsuz yüzünü koruyan stratejiler geliştirilmiştir.

Bu çalışmada ise Haldun Taner'in tiyatro, roman, öykü gibi yazılı metinlerinden yapılan derlem, örneklem olarak seçilmiş ve bu derlemde *konuşuru temel alan* (saygılı olma, samimi davranma, dayatmadan kaçınma vs.), *dinleyiciyi temel alan* (empati kurma, övme, dinleyicinin farkında olma vs.) ve *konuşur-dinleyiciyi temel alan* (ortak paydada bulunma, anlaşma yapma, çatışmadan kaçınma vs.) stratejiler ve bunların kullanımları üzerinde durulmuştur.

Anahtar sözcükler: Nezaket kuramı, nezaket stratejileri, yazılı metin, Haldun Taner, Türkçe

TEXT-BASED USE OF POLITENESS STRATEGIES IN TURKISH: THE CASE OF HALDUN TANER

Abstract

Politeness is one of the requirements of sustainable, qualified communication, and the phenomena shaped around this concept have been discussed in many disciplines, especially sociology and psychology. Linguistics, one of these disciplines, has tried to approach the concept of politeness within the framework of pragmatics. This approach, which examines the purpose and reasons for politeness and the ways of protecting speakers' face (dignity), has led to the emergence of Politeness Theory and politeness strategies. Politeness theories, which deal with behaviors and attitudes that protect or threaten the face of the speaker and the listener, who are the participants of communication, have been interpreted by different researchers from different perspectives. The process started with linguists such as Grice, Goffman, Lakoff, and Leech and continued with Brown and Levinson. Strategies that protect both the positive and negative face of the speaker and the listener have been developed.

* Samsun Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü, secilhirik@gmail.com, 0000-0002-2698-9350.

Gönderim tarihi: 9 Mayıs 2024 Kabul tarihi: 12 Ağustos 2024

The corpus of Haldun Taner's texts, such as theatre, novels, and short stories, was selected as a sample in this study. In this corpus, the strategies based on the speaker (being respectful, acting sincerely, avoiding imposition, etc.), based on the listener (empathizing, praising, being aware of the listener, etc.) and based on the speaker-listener (finding common ground, making an agreement, avoiding conflict, etc.) and their uses were focused on.

Keywords: Politeness theory, politeness strategies, text, Haldun Taner, Turkish

1. GİRİŞ

İletişim, bünyesinde çeşitli hedefleri ve buna bağlı gelişen ilkeleri taşıyan çok boyutlu bir eylemdir. En az iki katılımcının yer aldığı bu eylemde söz konusu hedefler arasında katılımcıların bilgiyi aktarma, anlaşılma, konuşmanın sürdürülebilirliği, sürtüşmenin en aza indirgenmesi gibi amaçlar bulunmaktadır. Tüm bu amaçlar, aslında iletişimin sağlıklı yürütülebilmesini gözetmektedir. İletişim esnasında konuşur ve dinleyici boyutunda olan katılımcılar, hem bireysel yani benlik saygınlıklarını hem de karşısındaki muhatapın saygınlığını düşünerek hareket ederler. Sosyal bir varlık olan insan bu kaygıyla davranarak iletişimin devamlı ve sağlıklı olarak yürütülmesini garanti edebilmektedir. Aksi halde çatışmaların olması muhtemeldir ki bu da tercih edilen bir durum değildir.

İletişimin sürdürülebilirliği için ortaya atılan pek çok görüş ve yaklaşım bulunmaktadır. Bunlar içerisinde en rağbet görenlerden olan Grice'in (1975) *İş Birliği İlkeleri* sözcelerin amacına uygun, açık, bilgisel açıdan yeteri kadar ve nitelikli üretilmesini ön görmektedir. Grice ve ondan etkilenen çalışmalar, karşılıklı konuşmalarda hem benlik hem de toplumsal imajın korunmasını esas almaktadır. Dolayısıyla iletişim kuramları içerisinde sıkça karşılaşılan Nezaket Kuram ve Yaklaşımları ile katılımcılar arasındaki ilişkinin nitel ve nicel olarak korunması düşünülmektedir. Lakoff, Leech, Fraser, Brown ve Levinson gibi araştırmacıların nezaket kuramı çerçevesinde ele aldıkları ve Goffman'ın *yüz (/imaj)* olarak nitelediği saygınlık ve bunu koruma/devam ettirme yollarını öneren stratejilerin varlığı bağlamsal olarak değişebilmektedir. Stratejileri belirleyen ölçütler arasında yer alan cinsiyet, toplumsal normlar, dini görüş, kültürel değerler, üst-ast ilişkisi gibi durumlar bağlamsal kapsamı meydana getirmektedir.

Bu çalışma, daha öncesinde Hirik (2022) ve Hirik (2023) çalışmalarının kuramsal çerçevesinden yararlanmakla birlikte yeni bir sorunu tartışmayı hedeflemektedir. Buna göre yukarıda bahsedilen "bağlam" özelinde ve farklı metinlerle nezaket stratejilerinin gösterdiği değişkenlik durumu incelenmiştir. Haldun Taner'in belirlenen eserleri üzerinde incelenen söz konusu stratejiler, nezaket ilkelerinin kullanım durumu ve sıklığının metnin amacına, konusuna, kurguda yer alan kişilerin karakter özelliklerine ve yazarın amacına göre değişebildiğini göstermiştir. Nezaket Kuramı ve yaklaşımlar, daha önceki çalışmalarda uzunca ele alındığı için bu çalışmada alanyazınla ilgili bilgi akışı özet niteliğinde geçilmiştir.

1.1. Çalışmanın Amacı

İletişim devamlılığı ve nitelikli bir şekilde sürdürülebilir olması için gerekli yaklaşımlardan biri olan nezaket, konuşur ve dinleyicinin saygınlığını öncelemektedir. Konuşur tarafından üretilmiş tek

yönlü metinlerden ziyade karşılıklı (konuşur-dinleyici) konuşmaya dayalı olarak oluşturulmuş metinlerde daha sık rastlanan nezaket stratejileri, konuşurun ve dinleyicinin yüzünü korumayı hedeflemektedir.

Bu çalışma, metinlerinde karşılıklı konuşmalara sıkça yer veren Türk edebiyatının önemli isimlerinden Haldun Taner'in eserlerinde kullanılan nezaket stratejilerinin görünümünü, kullanım sıklığını, stratejilerin eserlere göre dağılım oranlarını, stratejilerde ne gibi dil bilimsel araçların tercih edildiğini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Tüm bunların yanı sıra stratejilerin kullanım sıklığına etki eden nedenler de yorumlanmaya çalışılmaktadır.

1.2. Çalışmanın Yöntemi ve Kapsam-Sınırlılıkları

Bu çalışma, nitel araştırma yöntemlerinden doküman analizine dayanarak hazırlanmıştır. Metni ve Taner'in stratejileri kullanmadaki arka planını anlamlandırabilmek için çalışmanın inceleme kısmından önce yazarın hayatı ve eserlerine dair kısaca bilgilendirme yapılmıştır. Çalışma için kullanılacak olan derlemde aşağıda bahsi geçen ve kuramsal çerçevesi Hirik (2022)'e dayanan nezaket stratejileri esas alınmıştır. Stratejilere uyumlu olduğu düşünülen tüm örnekler incelenmiş ancak çalışma içerisinde hacimli tutacağı düşünüldüğünden gerekli ve temsili örneklerin sunumu uygun görülmüştür.

Çalışma için incelenen metinler, Türk edebiyatı ve Türk tiyatrosu için önemli addedilen Haldun Taner'in karşılıklı konuşmalara sıkça yer verdiği tiyatro eserleri (oyunlar) ve öykülerinden seçilmiştir. Bahsi geçen eserler ve çalışma içerisinde kullanılan kısaltmalar alfabetik olarak şu şekildedir: *Ayışığında "Çalışkur"* (AÇ), *Ayışığında Şamata* (AŞ), *Fazilet Eczanesi* (FE), *Huzur Çıkmazı* (HÇ), *Şişhane'ye Yağmur Yağuyordu* (ŞYY) *Keşanlı Ali Destanı* (KAD), *Sersem Kocanın Kurnaz Karısı* (SKK).

1.3. Alanyazında Nezaket Kavramı, Yaklaşım ve Stratejiler

Konuşurun iletişim esnasında muhatabının saygınlığını önceleyerek özenli ve dikkatli bir şekilde düşüncelerini aktarmasını sağlama yolu ya da kibarlık, incelik olarak tanımlanabilecek olan nezaket kavramına dilbilimsel çalışmalar içerisinde özellikle edimbilimsel kapsamda yer verilmektedir. Konuşurun sözcük seçimlerine yansıyan ve farklı dilsel gösterimleri olan nezaket olgusu, iletişimin sağlıklı bir şekilde yürütülebilmesi için de gerekli ölçütler arasında sayılmaktadır. Nezaketi dilbilimsel olarak inceleyen araştırmalarda üç yaklaşım dikkat çekmektedir: *karşılıklı konuşma ilkelerine dayalı yaklaşım*, *yüz koruma temelli yaklaşım*, *toplumbilim kuramlarıyla desteklenen yaklaşım*¹. Tüm bu yaklaşımların ortak noktası iletişimin taraflarının farklı bağlamlarda değerlendirilebilecek olan saygınlıklarının korunmasını sağlamaktır. Konuşurun sunduğu önerilerde ısrarcı olmaması, evet/hayır olarak yanıtlanabilecek şekilde sözcelerin düzenlenmesi, emir verici yaklaşımlardan uzak durulması, konuşurun ve aynı zamanda dinleyicinin memnun edilmesi tüm nezaket kuramı ilkelerinin temel nitelikleri içerisinde yer almaktadır.

¹ Bu çalışmada, söz konusu yaklaşımlardan Hirik (2022) ve Hirik (2023)'te ayrıntılı olarak bahsedildiğinden ve çalışmanın yöntemi teoriden ziyade uygulamaya yönelik olduğundan ayrıca üzerinde durulmayacaktır.

Lakoff (1975, s. 64) konuşurun görüşlerini karşı tarafa dayatmadan aktarması ve bunu da nezaket ilkeleri çerçevesinde yapması gerektiğini belirtmektedir. Buna göre araştırmacı, bir görüşü dayatmadan kaçınma-mesafeli olma, seçenekler sunma-seçimlere saygı duyma, dinleyiciyi iyi hissettirme-samimi olma gibi üç temel ilkeyi önermektedir. Lakoff, nezaketi belirleyici unsur olarak gördüğü sosyal statünün nezaketin de derecesini ayarlamada rol oynadığını iddia etmektedir (1973, s. 56). İletişimde iş birliğinin önemini vurgulayan isimlerden biri olan Leech ise Lakoff'tan farklı olarak dinleyiciyi ön planda tutmaktadır. İletişim esnasında yarar-zarar dengesi kurmaya çalışan araştırmacı dinleyicinin konuşmada edindiği yararın konuşurunkinden fazla olması gerekliliğinden yola çıkarak bazı stratejiler önermektedir (1983, s. 107, 108). Buna göre konuşur için kaba olan bir eylem dinleyici açısından nezaket taşıyabilir. Nezaket, cömertlik, övgü, tevazu, uyuşum ve duygudaşlık ilkelerini içeren davranışlar, dolaylı olma ve ortak paydada buluşma gibi eylemler yoluyla gerçekleşmektedir. Dil bilgisel olarak soru tümcelerinden yararlanmak, şartlı ifadeler kurmak, doğrudan cevap vermekten kaçınmak Leech'in önerdiği stratejiler arasında sayılabilir. Nezaket yaklaşımları içerisinde en kabul gören görüşlerden olan Brown ve Levinson (1987), ilkelerini Goffman'ın *yüz* (imaj) kavramı etrafında şekillendirmektedir. Yüz, konuşurun bir eylemde onaylanma isteği (olumlu yüz) ve engellenmeme arzusunun (olumsuz yüz) içermektedir. Ancak buna göre yüzün korunması tek yönlü değildir, aynı zamanda bu eylemle dinleyicinin de bu saygınlığını devam ettirebilmesi hedeflemektedir. Brown ve Levinson'un nezaket kuramı nezaket kavramının da ince bir çizgide yer aldığını göstermesi bakımından dikkate değerdir. Gereğinden fazla nazik olan konuşur, farkında olmadan muhatabının yüzünü zedeleyebilir. Tam aksine dinleyicinin yüzünü düşünen konuşur, bu kez de kendi benliğine yönelik saygının kaybolması durumu ile karşı karşıya kalmaktadır. Dolayısıyla bu muhtemel olasılıklar için Brown ve Levinson, yüzü tehdit eden eylemler ve yüz korumaya yönelik farklı stratejilerden bahsetmektedir². Araştırmacı, olumlu yüzü tehdit eden eylemleri genel hatlarıyla şu şekilde tanımlamaktadır: *Konuşurun dinleyicinin olumlu yüzünün bazı yönlerini olumsuz değerlendirdiğini gösteren eylemler ve konuşurun dinleyicinin olumlu yüzünü umursamadığını veya önemsemediğini gösteren eylemler* (1987, s. 66, 67). Dinleyicinin olumsuz yüzünü tehdit eden eylemler ise şunlar gibidir: *Dinleyicinin gelecekteki bir A eylemini öngören ve bunu yaparken dinleyiciye A eylemini yapması için biraz baskı uygulayan eylemler; konuşurun dinleyiciye yönelik gelecekteki olumlu bir eylemini öngören ve bunu yaparken dinleyiciyi kabul etmesi veya reddetmesi ve muhtemelen bir hataya düşmesi için baskı yapan eylemler; Konuşurun dinleyiciye veya dinleyicinin mallarına yönelik bir miktar arzusunun içeren ve dinleyicinin mallarını koruması için harekete geçmesi gerekebileceğini belli eden eylemler* (1987, s. 65). Tüm bu bahsi geçen eylem şekilleri dinleyicinin yüzüne yöneliktir. Benzer türde eylemlerin konuşur boyutuyla karşılıkları şu şekilde sıralanabilmektedir: *Teşekkür etmek, mazeretler, gönülsüz vaatler ve öneriler; özürler, bir iltifatın kabulü, kendini aşağılama, ayaklarını sürüyerek ya da sinerek, aptalca davranmak, kendi kendisiyle çelişmek, itiraflar, suçluluk veya sorumluluk kabulleri vs.* (1987, s. 67, 68).

² Brown ve Levinson'a ait olumlu ve olumsuz yüz tehdit eden eylemler ve nezaket stratejileri ile ilgili ayrıntılı bilgi, Hirik (2022) ve Hirik (2023)'te verildiği için bu çalışmada daha fazla üzerinde durulmayacaktır.

Hem konuşurun hem de dinleyicinin yüzünü korumayı hedef alan ve karşılıklı saygılığın devamlılığını amaç edinen bu gibi kuramların yanı sıra başka yaklaşımlardan da bahsetmek mümkündür.

1.4. Yeni bir Nezaket Yaklaşımı Üzerinden Nezaket Stratejileri

Nezaket kavramı, dilbilimsel nezakete yönelik yaklaşımlar ve strateji önerileri yukarıda bahsedilen araştırmacıların yanı sıra Fraser ve William (1981), Fraser (1990), Watts (2003) gibi isimlerde de ele alınmıştır. Bu çalışma ise hem Lakoff ve Leech gibi isimlerin önerdiği karşılıklı konuşma ilkelerini hem de Goffman, Brown ve Levinson'un sundukları yüz koruma temelli yaklaşımlardan beslenen ve ilk kez Hirik'te (2022) önerilen nezaket stratejilerini içermektedir. Söz konusu stratejilerin farklı bağlamlardaki görünümünü tespit edebilmek aracılığıyla aynı yazara ait farklı metinler örneklem olarak seçilmiştir. Aşağıda yer alan tüm bu stratejiler, hem konuşurun hem de dinleyicinin yüzünü koruma amacını gütmektedir. Karşılıklı yüz koruması gerçekleşirken bir yandan da iletişimdeki sürtüşme azalmış ve dayatmalardan kaçınılmış; konuşur-dinleyici özelinde yarar-zarar dengesi güdülmüş olmaktadır. Konuşurun yararına olabilecek bir eylem isteğinin aynı oranda dinleyici açısından da anlamlı olması beklenmektedir. Dolayısıyla Hirik'te (2023) önerilen stratejiler, konuşuru, dinleyiciyi ve her ikisini de ortak amaç etrafında bir araya getiren nezaket söylemlerini içermektedir.

A. Konuşuru temel alan stratejiler	B. Dinleyiciyi temel alan stratejiler	C. Konuşur ve dinleyiciyi temel alan stratejiler
1. Saygılı ol	1. Empati kur	1. Ortak paydada buluş
2. Samimi davran	2. Öv	2. Anlaşma yap
3. Dayatmadan kaçın	3. Dinleyicinin farkında ol	3. Çatışmadan kaçın
4. Öneride bulun	4. İlgi göster	4. İş birliği yap
5. Söz ver	5. Onayla/onaylat	5. Ortaklık kur
6. Komik ol	6. Tercih sun	
7. Cömert ol		

Tablo 1. Konuşur-Dinleyici Temelli Nezaket Stratejileri

2. HALDUN TANER'İN ESERLERİNDE NEZAKET STRATEJİLERİNİN GÖRÜNÜMÜ

2.1. Haldun Taner ve Eserleri

1915 yılında İstanbul'da doğan Haldun Taner kalabalık bir ailenin içerisinde büyümüştür. Babası Ahmet Selahaddin Bey, İstanbul milletvekilliği yapmış ilk Devletler Hukuku profesörüdür. Babasının vefatının ardından annesine olan bağlılığı artan Taner'in hayatında dedesi büyük önem taşımaktadır. Dedesinin matbaası, onun edebî hayatının başlangıcı sayılabilir. Taner'in kültürel ortamının oluşmasında etkili unsurlardan birisi de içinde yaşadığı muhit olan Beylerbeyi'dir. Burada dedesi, büyükannesi, dayıları ve teyzesi ile yaşamıştır. Taner'in düşünce hayatının şekillenmesinde Galatasaray Lisesi etkili olmakla birlikte Heidelberg Üniversitesinde aldığı siyaset ve politika dersleri bakış açısına yenilikler getirmiştir (Adıyaman, 2012, s. 9-16; Aydın, 2010, s. 2-4).

Yaşadığı dönemdeki Türk öyküsüne yenilikler getiren Taner'in 1946 yılında başlayan öykü yazımı, 1980'li yıllara kadar devam etmiştir. Kendi döneminde bilinen anlatım tekniklerinin büyük kısmını (diyalog, iç monolog, bilinç akışı, mektup, geriye dönüş, ileriye kırılma, özetleme, montaj, alıntı, leitmotiv, anı/hatıra vs.) öykülerinde kullanmıştır (Adıyaman, 2012, s. 3). Toplumcu gerçekçi bakış açısını öykülerine yansıtan yazar, eserlerinde bireyin iç dünyasına kapanışını anlatmıştır. Batılı hayata özenmenin getirdiği uyumsuzlukları, bozulmaları, ahlaki ve sosyal çöküntüleri mizahlı bir anlatımla ele almıştır. Haldun Taner'in öykülerinde işlediği temalar, genellikle, eğitim ve öğretim eksikliğinden kaynaklanan düzensizlikler, büyük şehrin yaşayışına uymaya çalışan sonradan görme insanlar, bilgisiz, kaba kimseler, züppeler, ruhsal bozukluklar gibi konular etrafında şekillenmiştir. Özellikle öykü kişilerini ekonomik durumlarına göre belirleyerek zengin insanlarla yoksulları karşılaştırıp yoksul olanları saf, zengin olanları zayıf karakterli olarak ele almıştır. (Temizsu, 2019, s. 579, 580). Estetik bir kaygı taşımayan yazar, öykülerini konuşma diline yaslamış ve kendi dilinin inceliklerini çok iyi bilmesinin etkilerini zümre, yaş, cins, muhit üslûplarına da hâkim biçimde resmetmiş; bunu yaparken de yer yer argo sözler ve yabancı sözcükler kullanmış, ağız özelliklerine yer vermiştir (Bayrak ve Özcan, 2015, s. 59).

Yazarlık yaşamına öyküyle başlayan Taner, tiyatroyla devam etmiştir. Adıyaman, Taner'a asıl ün kazandıran türün tiyatro olduğunu dile getirmektedir (2012, s. 7). Karahancı (2023, s. 61) ve Gariper (2005, s. 91, 92), Taner'in tiyatro yazarlığının yanılsamacı (*Günün Adamı, Dışardakiler, Ve Değirmen Dönerdi, Fazilet Eczanesi, Lütfen Dokunmayın ve Huzur Çıkmazı*) göstermeci türde yazılan oyunlar (*Lütfen Dokunmayın, Keşanlı Ali Destanı, Gözlerimi Kapatırım Vazifemi Yaparım, Eşeğin Gölgesi, Zilli Zarife: Sersem Kocanın Kurnaz Karısı, Ayışığında Şamata*) ve kabare tiyatrosu (*Devekuşu Kabare'nin kurulması*) olmak üzere iç içe geçmiş üç evrede yer aldığını vurgulamaktadır (2023, s. 61).

1986 yılında hayata gözlerini kapatan sanatçı, ölümünün ardından pek çok çalışma ile anılmakta, Türk tiyatrosuna vurduğu damga ile adından söz ettirmektedir.

3. NEZAKET STRATEJİLERİ VE ALT KATEGORİLERİN GÖRÜNÜMÜ

3.1. Konuşuru Temel Alan Nezaket Stratejileri

İletişimin iki öznesinden biri olan konuşur, karşılıklı konuşma süreci içerisindeyken dinleyicinin yüzünü tehdit etmeyecek, tehlikeye sokmayacak eylemlerde bulunmaya özen göstermektedir. Bunu yaparken de takip ettiği nezaket stratejilerinin başında konuşurun bizzat kendisini ilgilendiren davranış biçimleri, konuşuru temel alan stratejileri oluşturmaktadır. Bu stratejilerle amaç tamamen konuşurun kendi yüzünü korumasını hedeflemektedir. Konuşurun kendi benliğine duyduğu saygı, söz konusu eylemlerin çıkış noktasıdır. Dolayısıyla karşılıklı konuşmalar içerisinde kendi nezaket sınırlarını koruyacak biçimde davranmak önem arz etmektedir. Konuşuru temel alan stratejiler sırasıyla saygılı olma, samimi davranma, dayatmadan kaçınma, öneride bulunma, söz verme, komik olma ve cömert olma gibi alt kategorileri içermektedir.

Haldun Taner'in bu çalışma kapsamında incelenen metinlerde eserlere ve alt kategorilere göre farklılık gösteren konuşuru temel alan stratejilere rastlanmıştır. Ancak içlerinde söz verme, komik olma ve cömert olma stratejilerinin görülme sıklığı diğerlerinden daha az oranda kalmıştır. Saygılı olma ve samimi davranma stratejilerin ise diğer başlıklara göre yüksek oranda görüldüğü tespit

edilmiştir. İncelenen farklı eserlerde stratejiler arası dağılımda da farklılık olduğu ve strateji kurulurken yararlanılan unsurların da bağlama göre değişkenlik yansıttığı anlaşılmaktadır.

3.1.1. Saygılı Ol

Saygılı ol stratejisi, konuşuru temel alan nezaket stratejilerinin merkez noktasıdır. Aslında bu stratejiyi bu kategorinin yanı sıra dinleyici ve hem konuşur hem de dinleyiciyi temel alan stratejilerin de odak noktasında bulunması gereken öncül ilke olarak kabul etmek gerekmektedir. Çünkü saygılı olma eylemi, nezaketin çekirdek kavramıdır ve aynı zamanda konuşur-dinleyici bazında olumlu ve olumsuz yüzü korumak için de bir gereklilik niteliğindedir. Karşılık konuşmalarda veya yazarın/konuşurun okur ya da dinleyiciye hitap ettiği durumlarda takip edilmesi bir tür gereklilik olan saygılı olma eylemi, içerisinde belirli düzey ünlem sözlerini, hitap ifadelerini, küçültme eki gibi dil bilgisel birimleri içermektedir.

Bu çalışmada incelenen tiyatro metinlerinde ve karşılıklı konuşmaların sıkça geçtiği öykülerde şahısların öncelikli olarak saygı bildiren sözcükleri ve hitap ifadelerini kullandıkları görülmektedir. Aşağıda yer alan örneklerden de anlaşılacağı üzere *sevgili*, *muhterem*, *aziz*, *sayın* gibi hitap edilen dinleyici kitlesinin saygı ve sevgisini kazanmaya ve dikkatlerini çekmeye yönelik olarak tercih edilen sözcükler, iletişimde diğer katılımcılara duyulan saygının bir göstergesidir. FE'den ve KAD'dan alınan (1) ve (2) numaralı örneklerde Recai'nin Naciye'ye yönelik kullandığı; bıçkın bir delikanlı olarak tarif edilebilecek olan Ali'nin halkı etkilemek ve aynı şekilde onlardan da saygı kazanmak için bilinçli olarak seçtiği hitap sözcükleri, metnin bağlamı gereği sıkça geçmektedir. Hitap sözcüklerinin yanı sıra Taner'in eserlerinden ŞYY, AÇ, HÇ, SKK ve AŞ eserlerinde ise özellikle *beyefendi*, *hanım*, *bey*, *paşa* gibi saygı bildiren sözcükler³ ile *rica ederim*, *hoş geldiniz*, *hoşça kalın*, *müsaade ediniz* gibi kalıp söz ve *başüstüne*, *hürmetler* gibi ifadelere başvurulduğu anlaşılmaktadır (bk. ör. 3-11). Söz konusu sözcük ve söz öbeklerinin yanı sıra konuşurların birbirlerine *siz* ile seslenmeleri de saygı stratejisinin önemli bir unsuru olarak kullanılmaktadır.

(1) Recai: (*Naciye'ye*) Ne oldu sizin tahliye meselesi hemşire hanım? (FE: 18)

(2) Ali: Sevgili Sinekli halkı!

Koro: (*Alkışlar*) Yaşsa!

Ali: Muhterem seçmenler!

Koro: (*Alkışlar*) Var ol!

Ali: Aziz vatandaşlarım!

Koro: (*Alkışlar*) Nur ol! (KAD: 39)

(3) O içeri girer girmez ayağa kalkılır:

"Buyurun Miralay bey"

"Nasılsınız Miralay bey?" (ŞYY: 66)

(4). Sütten dolmuş taşmış, çatlayacak gibi gerilmiş inek memelerini bir göz önüne getirin beyefendiciğim. (ŞYY: 89)

(5) "Ablanız nasıl, hanım kızım?"

"Çok iyi efendim.

Verdiğiniz ilaca devam ediyor."

³ Karahancı, Taner'in oyunların makam-mevki, bilgi/okumuşluk seviyesi ve konuşma ortamının resmiliği gibi statüye bağlı etmenlerle ilişkili *bey*, *hanım*, *efendi*, *beyefendi*, *hanımefendi* saygı sözcüklerinin hitap ifadesi olarak geçiş sıklığına dikkat çekmektedir (2023: 74).

“Pedere hürmetler.”

“Başüstüne efendim.” (AÇ: 65)

(6) Zennube: Dans bitip de beni masama bırakırken hiç unutmam, “İnsan inanmalı, ummalı ve gülümsemeli Zennube Hanımefendi” dedi. (HÇ: 24)

(7) Zennube: (*Yıkanmış gelir. Neşelidir. Doktora*) Hoş geldiniz...

Hazık: Rica ederim. (HÇ: 40)

(8) Lubin: O halde mösyö bana müsaade ediniz. Ve hoşça kalınız. (SKK: 42)

(9) M. de Sottenville: Rica ederim, bir gün ne vakit isterseniz buyurun. Tavşan avına gidelim.

Clitandre: Efendim lütfunuz müzdat olsun, mahcup buyuruyorsunuz. Benim için büyük şeref. (*Selâmlaşır, çıkar.*) (SKK: 61)

(10) Anlatan: Hoş geldiniz sayın seyircilerimiz. Sizlere bu akşam Haldun Taner’in Ayışığında Şamata adlı oyununu sunmakla gurur duyarız. (AŞ: 16)

(11) Ömer: İşliyor paşam.

Paşa: Emniyet müdürlüğünü ara hemen.

Ömer: Meşgul paşam. (AŞ: 37)

3.1.2. Samimi Davran

Samimi davranma eylemi, saygılı olma ile çelişen bir görünüm arz etmesine rağmen konuşurun kullandığı sözcüklerde daha seçici olmasını da beraberinde getirmektedir. Konuşur tercih ettiği söz ve söz öbekleri sayesinde dinleyiciye saygısını devam ettirebileceği gibi aynı zamanda sıcak bir ortamın oluşmasına katkı sağlamaktadır. Samimi olurken sınırı aşmayacak sözcük seçimi burada önem kazanmakta; *canım, kuzum, oğlum, şekerparem* gibi özellikle 1. tekil kişi iyelik ekiyle çekimlenmiş sevgi bildiren hitap sözleri saygıyı devam ettirebildiği gibi konuşurlar arasında mesafenin haddinden fazla açılmasına da engel olmaktadır.

Taner’in eserlerinde geçen mekanların büyük kısmının mahalle ortamı olması yer yer nezaketin ihlaline sebebiyet verse de konuşurların saygılı olma eylemi etrafında samimi davranmaları çok karşılaşılan bir durumdur. Konuşur temelli bir eylem olan samimi davranma aynı zamanda dinleyici temelli bir nezaket stratejisi olan dinleyiciye ilgi gösterme eylemini de içinde barındırmaktadır. Konuşur, muhatabına karşı bir yakınlık ve samimiyet kurmakla kalmayıp aynı zamanda onun sıkıntıları veya sorunlarıyla da ilgilenmektedir. Dolayısıyla bu kategori dinleyiciyi temel alan samimi davran stratejisi ile sıkça birlikte geçmektedir.

(12) Nuri: Sen öl de, ölelim. (KAD: 33).

(13) Nuri: Sakın böyle şeylere kalkmayın arkadaşlarım. İstediginizi seçin. Hep kardeşiz. (KAD: 37)

(14) Sadettin: Buyur ilaanı Miralay Bey. Aman kuzum dikkat et kendine. (FE: 21)

(15) Dedim ya a canım, süt sağmak başlı başına bir mucize-i tabiattır. Düşününüz bey kardeşim, dört ayaklı bir mahluk, basit bir ottan gıda alıyor. (ŞYY: 89)

(16) Nahiye Müdürünün cipi vardı ya satılık, onu dört bine alı versinler.” (AÇ: 12)

(17) “Canım, canım benim” diye delikanlının boynuna sarılıverdi. (AÇ: 23)

(18) Fasulyeciyan: Ezberle şunu evladım İsmayil. Hep burada takılıyorsun be oğlum. (SKK: 39)

(19) Melahat: (*Birden Nuri’ye döner, bakar.*) Canım, canım benim. (*Delikanlının boynuna sarılır.*) (AŞ: 40)

- (20) Memnun: Memnun Bey'i mi aradınız? Memnun Bey kurban olsun size. Memnun köleniz bendenizim, asalet-meab. Dileyin benden ne dilerseniz. Gülermiş de benim gülüm. Gülermiş de benim samur kedim. (HÇ: 31)
- (21) Zennube: Defterim. Hayır bunu yapamazsın.
Memnun: Dur şekerparem. (HÇ: 37)

3.1.3. Dayatmadan Kaçın

Karşılıklı konuşmalarda konuşurlar, kimi zaman isteklerini, önerilerini, ricalarını bir diğerine sunarken farklı yollar denemektedir. Bu yapılırken bazen emredici, zorunluluk yükleyici söylemler tercih edilir bazen de karşı tarafın olumlu yüzünü tehdit edici davranışlardan kaçınmaya çalışılır. Ancak konuşur nezaket ilkeleri gereği yapılmasını istediği bir eylemi muhatabına sunarken dayatmadan kaçınması beklenmektedir. Bunun için de yumuşatıcı ifadeler, nezaket içeren sözcükler tercih edilmeli, mümkünse emredici tavırdan uzak durulmalıdır. Konuşurun bunu muhatabına zorunluluk hissettirmeden sunabilmesi için de gerçekleşmesi istenen eylemin yapılıp yapılmayacağı noktasında dinleyiciye serbestlik tanınması gerekmektedir. Dayatmadan kaçınma stratejisi, konuşuru temel alan stratejilerden öneride bulunma eylemi ile birlikte çalışmaktadır. Çünkü konuşurun bir konuda dayatmada bulunmama için aynı zamanda öneriyi beraberinde sunması beklenmektedir. Böylece muhatabın hareket serbestliğinin mümkün olması sağlanmaktadır.

Aşağıda yer alan eserlerden alıntılanan sözcelerde konuşurların birbirlerine nezaket ilkeleri çerçevesinde dayatmadan kaçınıcı nitelikte sözler sarf etmeye çalıştıkları görülmektedir. Bunun için de konuşur *lütfen* (ör. 23) gibi yumuşatıcı sözcüğü, ricaya yönelik kurulan soru tümcesini (ör. 24: *oturmaz mısın*, ör. 25: *diyebilir misin?*), *iste-* (ör. 25) eylemini kullanılmakta ya da (26) numaralı örnekte olduğu gibi dinleyiciyi seçim yapması konusunda vecize söylemek yahut şarkı okumak gibi iki eylemin arasında tercih sunmaktadır. Tüm bunlar konuşurun muhatabını bir eylem ya da davranış seçme konusunda zorunda kalma hissinden kurtarmak için bilinçli olarak gerçekleştirdiği nezaket stratejileridir. Söz konusu strateji, konuşur temelli stratejilerin merkez ilkesi olan saygılı olma eylemi ile birlikte gelişim göstermektedir.

- (22) Zulfikar iyiden iyiye huylanmıştı. Ayağa kalktı:
"Yapma gız, bir gören olur," dedi.
"Gel öyleyse aşşığı." (AÇ: 11)
- (23) "Sizi nezakete davet ederim." dedi. "Asabileşmeyin lütfen, ben vazifemi yapıyorum." (AÇ: 75)
- (24) Memnun: Hay hay. (*Seslenir*) Nafile, benim aş kalemimi getirsene. (*Vakkas'a*)
Biraz oturmaz mısın?
Vakkas: Hay hay. (HÇ: 15)
- (25) Zennube: ...Memnun'a yalan diyebilir misin? (*Gider, sedire oturur, bacaklarını altına alır, nazlı*) Hadi, şimdi nonuşun biraz da tatlı şeyler dinlemek istiyor.
Hazık: Özür dilerim. Ama bu durum bende tatlı şeyler konuşacak hal mi bıraktı.
(HÇ: 50)
- (26) Anlatan: Modern şiir mi okusun?
Ceylan: Vecize söylesin mesela.
Abidin: Yahut şarkı söylesin. (AŞ: 57)

3.1.4. Öneride Bulun

Nezakete stratejilerinden biri olan öneride bulunma, dayatmadan kaçınma ilkesi ve dinleyici temelli olan tercih sunma ilkeleri ile birlikte sıkça görülmektedir. Tüm bu eylemler birbirinin içine girmiş, girift bir görünüm sergilemektedir.

Taner'in farklı eserlerinden seçilen örneklerden anlaşılacağı üzere konuşurun muhatabına duyduğu saygı ve sevgi ile beraber konuşur dayatmadan kaçınabilmek için karşısındakine öneri sunarak yaklaşmaktadır. Böylece hem emrediciliğin verdiği zorunluluktan uzaklaşmış hem de eylem seçiminde dinleyicinin tercihi önemsenmiştir. (27) numaralı sözcede eldivenin denemesi, (28)'de dinleyicinin doktora görünmesi, (29)'da telefon edilmesi, (30)'da dükkânın satılıp inekçilik yapılması, (31)'de muhatabın oturması, (32)'de sinema ya da konsere gidilmesi ve (33)'te yine dinleyicinin konuşmaya başlaması için öncelik verilmesi gibi konuşurun dinleyiciye yönelik saygı ve hassasiyetini içeren öneriler sunulmaktadır. Konuşur önerilerini sunarken ya tercihli olarak *ya da*, *veya* gibi bağlaçları kullanmakta yahut da sözüne özür dileyerek (ör. 31) başlamaktadır.

Asgari düzeyde nezaketin yer aldığı tüm karşılıklı konuşmalarda öneride bulunma stratejisinin kullanılması kaçınılmazdır. Ancak bununla birlikte incelenen metinlerde konuşur ve muhatabının birbirlerinin yüzlerini koruyacak nitelikte sıkça önerilerde bulunması dikkat çekmektedir.

(27) Profesör: Tamam, doğru. Hayret ama nasıl bildiniz (*Paketi açar, içinden uzun konçlu bir çift siyah eldiven ve uzun bir sigara çubuğu çıkarır.*) Şunları bir dene bakayım kızım. (KAD: 77)

(28) Zilha: (*Edalı bir yürüyüşle İzmarit'in yanına gelir.*) Arkadaşınız rahatsız mı Nuri Bey? Niye bir doktora neyin göstermiyorsunuz? (*İzmarit korku ile arkadaşlarının arkasına saklanır.*) (KAD: 83)

(29) "Şuradan telefon eder, söylersiniz. Sinema dönüşü sizi annenize ben kendim teslim edeceğim." (ŞYY: 19)

(30) "Allah razı olsun, bak işte tekaütlük ikramiyemizi aldık. Şu Horhor'daki babadan kalma dükkânı da satıp üstüne koyalım, inekçilik yapalım, ne dersin?" (ŞYY: 92)

(31) Vakkas: Özür dilerim Memnun Bey. Vakitsiz rahatsız ettim. Senin aşu kalemini rica edecektim. Maksut efendi ayva aşısı getirdi de...

Memnun: Hay hay. (*Seslenir*) nafile, benim aşu kalemini getirsen. (*Vakkas'a*) Biraz oturamaz mısın?

Vakkas: Hay hay. (HÇ: 15)

(32) Nuri: Akşamları alıp seni Marmara sinemasına götürürüm. Yahut da konsere gideriz.

Melahat: Pazarları yemek yapar, Beykoz'a, Bentler'e, Göksu'ya, yoğurt yemeye Kanlıca'ya gideriz. Benim Kanlıca'da teyzem de var.

Nuri: Olur gideriz. Artık kimseye eyvallahımız olmayacak. (AŞ: 39)

(33) Hazık: Nasıl başlayacağımı bilmiyorum. (*Zennube'ye "Zennube söyle yahu" gibilerden işaret eder*) İsterseniz siz başlayın. (HÇ: 75)

3.1.5. Söz Ver

Söz verme eylemi, öncelikli olarak dinleyicinin konuşura güven duymasını ve bağlanmasını sağlayan hareketlerden biridir. Bunun yanı sıra konuşur da bu eylemi, muhatabının hem güvenini

sağlamak hem de ona duyduğu saygının bir göstergesi olarak kullanmak istemektedir. Bu şekilde her ikisi arasında kurulacak bağın temeli de atılmış olacaktır.

Taner'in incelenen eserlerinden yalnızca KAD'da rastlanan söz verme stratejisi söz konusu metinde iki yerde geçmektedir. (34) numaralı örnekte kadının müşterisi ile olan konuşmasında ürünün fiyatında herhangi bir değişiklik yapılmayacağı hususunda teminat vermek adına sarf ettiği sözler ve sonunda buna dair söz verme eylemi içinde bulunması tamamen müşterinin güvenini kazanmaya yönelik bir saygı göstergesi olarak yorumlanabilir. (35)'te ise politikacı ile Ali arasında geçen konuşmada doğrudan kullanılan *söz ver-* eylemi pek çok politikacının seçim vaadi olarak değerlendirilip muhatabının isteğine duyduğu saygının bir yolu şeklinde açıklanabilir.

(34) Kadın: Ver bakayım. (Okur.) "Anlaştığımız fiyat üzerinden müsbet menfi denişiklik yapmayacağıma namusum üzerine söz veririm. Sözünden dönenin Allah bin belasını versin." Bu ne biçim mukavele, insana bela okuyor! .. (KAD: 60)

(35) Ali: Şu kertenkele yuvasında kendimiz açtık yolumuzu, kendimiz çattık damımızı. Sizden bir şey istedik mi? Şimdi konfor istiyoruz baba.

Politikacı: Nasıl konfor?

Ali: Alantrik, su, havagazi.

Politikacı: İktidarda kalırsak yaparız. Söz. (KAD: 64)

3.1.6. Komik Ol

Komik olarak muhatabını mutlu etmeye ve etkilemeye çalışan konuşur, bunu aynı zamanda bir nezaket stratejisi olarak kullanmaktadır. Kaba, suratsız olmak yerine eğlenceli, esprili olarak dinleyicinin sevgi ve saygısını kazanmaya çalışan konuşur bunu elbette konuşma esnasında sürekli yapmaktan da kaçınmaktadır. Nitekim Haldun Taner'in bu çalışma kapsamında taranan metinlerinde konuşurların komik olma gibi bir gayelerinin olmadığı anlaşılmaktadır. Halbuki birbirleri ile çok samimi görünen konuşurların komiklikten kaçınmaları ilginç bir sonuçtur. Diğer nezaket stratejilerine göre nispeten daha az oranda görünen komik olma stratejisi yalnızca birkaç yerde tespit edilmiştir. Nadir de olsa görünen komiklik unsurları benzetmeler ve sözcük oyunları ile yapılmıştır⁴.

(36) Belki güleceksiniz, akranlarım budak deliğin den haremdeki kadınları gözetlerken, bendeniz ağıla gidip ineklerin sağılışını seyrederdim . . . (ŞYY: 90)

(37) Zennube: Bırak o bardağı elinden.

Memnun: Bıraktım işte.

Zennube: Çok sinirime dokundu parmağın.

Memnun: Haklısın şekerim. Çok münasebetsiz parmak. Benim de sinirime dokunuyor ama neylersin... atılmaz satılmaz (HÇ: 16)

(38) İbiş: Yaz başına geleni.

İşvebaz: Sen hiç hayatında kalem oynattın mı?

İbiş: Oynatmaz olur muyum. Hokkaya göbek bile attırdım.

İşvebaz: Yani mürekkep yaladın mı?

⁴ Taner'in eserlerinde komedi unsurlarını kullandığını söyleyen Demir Solak (2018: 45, 50), Taner'in mizah anlayışının temelinde kişinin kendi kendisiyle alay edebilmesi, kendi kusurlarına karşı belli bir mesafeden bakarak bu yolla ruhunu olgunluğa erişirme düşüncesinin yer aldığı belirtmektedir. Ona göre Taner, mizahın yapıcı gücüne inanarak herkesi bu ortak paydada toplanmaya davet etmektedir. Yazar bunu yaparken çelişkili durumların, karşıtlıkların birlikte var olmasının, aykırı ve sürpriz sonlara dayalı farklı düşünme biçimlerinin varlığından yararlanmaktadır.

İbiş: Mürekkep yaladım, isal oldum.

İşvebaz: Yok canım o değil, yani yazman var mı?

İbiş: Yazmam da var, mendilim de var. (SKK, 2006. 109)

(39) Nuri: Sen Ankara kedisi gibi sedirde büzülüp beni bekleyecen akşamları. (AŞ: 39)

3.1.7. Cömert Ol

Hem sözde hem eylemde eli bol olma, karşı tarafı etkileme yollarından biridir. Karşılıklı konuşmalarda cömert davranan konuşur tıpkı söz verme stratejisinde olduğu gibi bunda da muhatabının hem güvenini hem de saygısını kazanmaktadır. İçerisinde abartıyı da barındıran cömertlik, konuşurun karşısındakini ciddiye aldığı, önemseyişinin mesajını taşımaktadır. Taner'in eserlerinden oluşan derlemde söz verme stratejisi kadar az rastlanan cömert olma da konuşurların karşısındakine duydukları sevginin (ör. 40, 41), yardımcı olma gayelerinin (ör. 41, 42) haddinden fazla olduğu bilgisini yansıtmaktadır.

(40) Nuri: Sen öl de, ölelim. (KAD: 33).

(41) A. Vefik Paşa: ... Size bir tiyatro yaptıracağım. Eserler verceğim. Onları oynayacaksınız. Kira vermeyeceksiniz. Yalnız Guraba Hastanesi yararına yılda iki temsil, o kadar. Gişe hasılatı maaşlarınızı karşılamazsa ben vilayet bütçesinden, o da biterse kendi cebimden ödeyeceğim. (SKK: 63) A4 A5

(42) Şebren: (*Gelerek*) Nasıl olur? (*Vizental bakar, Vizental çaresiz bir tavırla ilâ elini yana açar.*) Bari siz mâni olsanız.

Vizental: Merak etme. Ben beraber gidiyorum. (SKK: 103)

3.2. Dinleyiciyi Temel Alan Nezaket Stratejileri

İletişimin katılımcılarına göre düzenlenen nezaket stratejilerinde öncelikli olarak dinleyiciyi hedef alan stratejiler, dileyici temelli nezaket stratejileri olarak adlandırılmaktadır. Bu stratejiler, dinleyicinin memnuniyeti ve doğrudan onun saygınlığını koruyacak nitelikte bir içeriğe sahip olmaları bakımından konuşur temelli olanlardan ayrılmaktadır. Bu sebeple empati kurma, övme, dinleyicinin farkında olma, dinleyiciye ilgi gösterme, dinleyicinin eylemlerini/hareketlerini onaylama/onaylatma ve dinleyiciye yönelik tercih sunma gibi ilkeler, dinleyici açısından odaklılık taşımaktadır.

3.2.1. Empati Kur

Kişinin kendini karşısındakinin yerine koyması, duygu ve düşüncelerine ortaklık etmesi anlamlarını taşıyan empati kurma, konuşurun tamamen dinleyiciyi doğrudan önemseyişini, ona saygı duyduğunu gösteren bir stratejidir. Taner'in yalnızca ŞYY eseri içerisinde yer alan *Fraulein Haubold'un Kedisi* adlı öyküsünde iki yerde karşılaşılan empati kurma eylemi, (43)'te doğrudan dinleyiciye yönelik olmasa da bir başkasının (kedi ve diğer insanlar) yerine kendini koyan konuşurun bu şekilde dinleyicinin saygısını kazanmaya çalıştığı da düşünülebilir. (44)'te ise evladının yaşadıklarını anladığını söylemeye çalışan bir babanın sözlerinde evladına gösterdiği saygının izleri bulunmaktadır. Empati kurma ile konuşur dinleyiciyi anladığının, kendinin de aynı durumlardan geçmiş olduğunun mesajını vermektedir.

Empati kurma stratejisi bünyesinde yine dinleyici temelli stratejilerden dinleyicinin farkında olma ve onunla ilgilenme ilkelerini; konuşur temelli stratejilerden de samimi davranma ilkesini de barındırmaktadır. Zaten empati kuran insan, aynı zamanda dinleyiciye samimi davranma noktasında eli bol olmaktadır.

(43) “Aç kalacak şimdi yavrucağ” diyordu. “Susuz kalacak. Bu aylak, başıboş yaşayışa alışkın değildir o. Yoksul, perişan olacak. Öbür kediler ona saldırıp öldürürler.”

Bizlerse “Ne kadar alışık olmasa da yine kedidir” diye avutmaya çalışıyorduk. “Aç açık kalmaz. Elbet yiyecek bir şeyler bulur. Öbür kedilerin saldırmasına gelince belki bundan da sandığınız kadar şikayetçi olmayacaktır.” (ŞYY: 61)

(44) Eski başvekilde daima “Sen gelirken biz gidiyorduk evlat.” diyen babacan, tecrübeli bir hal vardır. (ŞYY: 65)

3.2.2. Öv

Dinleyiciyi hedef alan ve onun yüzünü diğer bir deyişle saygınlığını önceleyen stratejilerin başında övme ilkesi gelmektedir. Buna göre karşısındakinin güzelliklerini, hareket ve davranışlarındaki doğrulukları öven ve takdir eden konuşur, dinleyicinin bu durumdan hoşnut olmasını beklemektedir. Övme işini yaparken de çeşitli önadların kullanımı dikkat çekmektedir (ör. *aslan, koca aslan, ne alçakgönüllü adam, demokrat adam, esmer güzeli*). Övücü önadların yanı sıra dinleyicinin yaptıklarının ya da sahip olduklarının övüldüğü sözler de incelenen metinlerde birkaç yerde geçmektedir. (48) numaralı örnekte dinleyiciye yönelik herkesin gönlünü almış olması, (50) numaralı örnekte ise konuşur Beyhan’ın, Sevim’in kendisine aldığı küpelere olan beğenisini dile getirmesi dinleyiciye yönelik nezaket kurma aracı olarak görülebilir.

Övme stratejisi, özellikle dinleyiciyi temel alan birkaç strateji ile çalışmaktadır. Dinleyicinin farkında olma ve dinleyici ile ilgilenme de övme stratejisi ile birlikte görülen ilkelerdir. Karşısındakinin farkında olan konuşurun dinleyici ile ilgilenirken bir yandan da beğeni duyarak iltifatlarda bulunması doğal bir sonuçtur.

(45) Derviş: (*Bakarak*) Hey koca aslan.

Niyazi: Er kişi ensesinden belli olur. Şu enseye bak maşallah. (KAD: 32)

(46) Koro: Geliyor. Aslan geliyor. Savulun aslan geliyor. (KAD: 38)

(47) Hafize: Hay hay, ne dimek.

Nuri: Bilakis elbette.

Temel Malimemnuniyetle. (KAD: 46)

(48) “Ne alçakgönüllü adam, ne demokrat adam, ne insan adam. Bak, bir bir hepimizin gönlünü aldı.” (ŞYY: 66)

(49) Başoyuncu: ...Makyajını tamamlayan şu esmer güzeli Virjinya. (*Virjinya selam verir.*) Şu giyinen çıtıptı kız baş kadın artistimiz Hıranuş. (*Selam.*) (SKK: 35)

(50) Beyhan: Çok teşekkür ederim şekerim. Ay ne kadar cici şey... Çok mersi. (AŞ: 26)

3.2.3. Dinleyicinin Farkında Ol

Dinleyiciye ilgi gösterme eylemi ile paralel görülme seyrine sahip olan dinleyicinin farkında olma stratejisi, konuşurun karşısındakinin sınırları, davranışları, istekleri, beğenileri ya da kaçındığı davranışlar hakkında fikir sahibi olmasını gerektirmektedir. Tüm bunların ayırında olan konuşur,

sözcesine de bu farkındalığını yansıtmaktadır. Farkındalığın yansıtılması da kimi zaman dinleyiciyi övme kimi zaman da ona ilgi gösterme biçiminde görülür. Muhatabını dinleyen, ciddiye alan diğer bir deyişle onu görüp farkında olan konuşur, aynı zamanda ona saygı duyuyor demektir. Karşılıklı konuşmalarda konuşurun muhatabını dinlemesi bile ona olan nezaketinin bir göstergesidir.

Çalışmanın derlem havuzunda sıkça rastlanan farkında olma stratejisi, konuşurların aynı zamanda birbirlerini övmelerini ya da birbirlerine karşı ilgi göstermelerini içermektedir. Aşağıda temsili olarak alınan örnek sözceler de konuşurun dinleyiciye yönelik farkındalıklarını yansıtan söylemler içermektedir.

(51) Bülent: (*Şoförle birlikte belirmiştir.*) Ne oldunuz güzelim? Sizi rahatsız mı ediyorlar? (KAD: 84)

(52) “Ablanız nasıl, hanım kızım?”

“Çok iyi efendim. Verdiğiniz ilaca devam ediyor.”

“Pedere hürmetler.”

“Başüstüne efendim.” (AÇ: 19)

(53) Jale: Harika! Pastan bir harika olmuş Beyhan. (AŞ: 23)

(54) Epkem: Ablanız nasıl hanım kızım?

Sevim: Çok iyi efendim. Verdiğiniz ilaca devam ediyor.

Epkem: Bebek?

Sevim: O da çok iyi. Tosun gibi maşallah. (AŞ: 27)

(55) Sevim: Canım ablacığım, sizden bir çocuk yapmak isteysiğine tamamen hak veriyorum. Sizin gibi müşfik aile babası az bulunur. Baksanıza arkadaşlarınız bile size Baba İsmet diyorlar. (AŞ: 55)

3.2.4. İlgi Göster

İletişimin olmazsa olmaz amaçlarından biri iletişimin taraflarının birbirlerine duygu ve düşüncelerini doğru ve eksiksiz aktarmalarını sağlamaktır. Bunu yaparken mesajın eksiksiz ve etkili biçimde karşı tarafa iletilebilmesi önem arz etmektedir. Birincil amaç olan doğru iletimin yanı sıra yine tarafların birbirlerini nezaket ilkeleri çerçevesinde dinlemeleri ve iletişimi bu ilkeler kapsamında sürdürmeleri de iletişimin hedefleri arasında sayılabilir. Konuşur, dinleyicinin kendisini konuşma eyleminin sonuna kadar dinlemesini beklediği gibi dinleyici, bu kez sıra kendine geldiğinde aynı tutumun devam etmesini görmek istemektedir. Dinleyici temelli nezaket stratejilerinden biri olan ilgi göstermenin de ilk basamağını öncelikle muhatabı doğru dinleme becerisi oluşturmaktadır. İlgi gösterme, karşı tarafa duyulan ve karşı tarafın da kendini değerli hissetmesini sağlayan önemli unsurlardan biridir.

Taner’in sıkça karşılıklı konuşmalara yer verdiği gerek tiyatro metinleri gerekse öykülerinde konuşurların birbirlerini dinlerken ilgi göstermekten kaçınmadıkları anlaşılmaktadır. Dinleyicinin yüzünün önemsendiği bu strateji gereği dinleyicinin ilgileri, yapıp ettikleri, fiziksel-ruhsal durumuna yönelik konuşurun ilgilenmesi durumu söz konusudur. Aksi halde dinleyici tarafından nazik olmayan yani kaba olarak algılanacak olan bu davranış biçimi aynı zamanda farkında olma ve yerine göre övme eylemlerini de içinde taşımaktadır. Soru biçiminde kurulan tümceler (ör. 56), dinleyicinin önemli olduğunu gösteren sözceler (ör. 57: *sen bize lazımsın*), muhatabının durumundan endişe etme (ör. 58), hediye verme niyetleri (ör. 59) eserlerde sıkça kendini göstermektedir. Bunların

yanı sıra konuşurun dinleyici ya da dinleyicilere yönelik sarf ettiği övgü-sevgi sözleri de (*sevgili seyircilerimiz, canım Kokoniça, karıcığım*) (ör. 60-64) dinleyici ile yakın ilgi kurulduğunda tercih edilen sözler olarak tercih edilmektedir.

(56) Filiz: Babacığım ne oldun? (KAD: 56)

(57) Profesör: Şartlı refleks. Şartlı refleks. Pavlof'un köpeği. Gel kızım gel. Sen bize lazımsın. Bir insanın hayatını kurtaracaksın ... (KAD: 71)

(58) "Şöyle saçığın altına gelin." diyordu kız. "Orada ıslanıyorsunuz." (ŞYY: 16)

(59) "Sana artık taşbebekler de alabilirim Helga" diye söyleniyordu. "Hem de en pahalılarından. Söyle yavrum, ister misin onlardan? Hani yatırınca gözlerini kapayan, karnına basınca uva diye ağlayan bebekler ..." (ŞYY: 23)

(60) Zennube: İnsan yaş gününde neşeli şeyler konuşur.

Memnun: Üzülürsen konuşmayız. Benim minik sincabım... bunlar sadece sana vereceğim hediyenin bir girizgahı idi. (*Cebinden bir kâğıt çıkarır, Zennube'ye uzatır*) Al, bu da sana. (HÇ: 73)

(61) Memnun: Dört sigara içmiş, dördünü de yarıda söndürmüşsün. Bu can sıkıntısına alamettir. Bir şeye mi kızdın? (HÇ: 14)

(62) Sevgili seyircilerimiz

BİZİM TİYATRO'ya hoşgeldiniz

Özlemimiz adımızdan belli

BİZİM TİYATRO kumpanyamızın adı

BİZE has bir tiyatro (SKK: 33)

(63) Katinko: Ah canım Kokoniça, eline sağlık. O güzel ellerin dert görmesin. Ne iyi ettin de vurdun he. Biz adama dersini böyle öğretiriz işte. (SKK: 93)

(64) Cemil: Şimdi geliyorum karıcığım. Az bişey kaldı. (AŞ: 18)

3.2.5. Onayla/Onaylat

Taner'in tiyatro ya da öykü kişilerine en çok yaptırdığı nezaket eylemlerinin başında bir durum ya da davranışın onaylanması/onaylatılmasını sağlamak gelmektedir. Bir durum ya da eylemin onaylanması/onaylatılması konuşurun muhatabına ne denli itibar ettiğini göstermesi ve onun onayı olmadan ya da gönül rızası olmadan bir sonraki adıma geçilmesi konusundakini tutumunu göstermesi bakımından önem taşımaktadır. Karşısındakinin onayını isteyen ya da onun eylemlerini onaylayan konuşur, bu şekilde ona duyduğu saygıyı ve verdiği değeri alenen ortaya koymaktadır. Söz konusu tüm onaylama eylemleri aynı zamanda konuşur-dinleyici temelli stratejilerden çatışmadan kaçınma ve karşılıklı anlaşma yapma gibi ilkelerle de uyumlu bir görünüme sahiptir. Aksi halde dinleyicinin sunduğu düşünceyi tersleyecek, görüşe itiraz edecek olan konuşur bu kez iletişimde çatışmaya neden olabilecektir. Dolayısıyla dinleyicinin onaylanması ya da düşüncelerin onaylatılması muhtemel bir çatışmadan kaçınmayı da beraberinde getirmektedir.

Dinleyiciyi temel alan stratejilerin başında gelen bu ilke, incelenen metinlerde onaylama ifadeleri olan *doğru, hay hay, haklısın, tabi, elbette, olur, sahi* gibi sözlerle somut hale gelmektedir. Bu gibi sözlerin yanı sıra yine dinleyicinin yaptığı davranışın konuşurca doğruluğu noktasında hemfikir olunması hali (65) numaralı örnekte olduğu gibi "Bayıldım bu numaraya." sözcüğü ile açığa

çıkmakta ya da (71) numaralı örnekteki gibi sunulan bir öneriye icabet etmekle (*Hanım iyileşsin. Muhakkak ararız.*) kendini belli etmektedir.

(65) Nuri: (*Seyircilere*) Elim üstünde oynadık, biz kazandık. Ne yaparsın, karşıdaki dinsiz olursa sen de imansız olacaksın ... (*Kondululara dönüp*) Ey ahali, Çakal Rüstem de böylece adaylıktan diskalifiye oluyor. Koşun bunu yedi mahalleye duyurun. Pöh ...

Ali: Bayıldım bu numaraya İzmarit. (*Toparlanıp ciddi*) Biz yine doğruluktan şaşmayalım din kardeşlerim ... (KAD: 41)

(66) Ali: (*Bir tuvalet kâğıdı rulosuna yazdığı müsveddeyi okumaya başlar.*) Biri Sinekli'de bir huzur rejimi kurulmuştur. Maraza çıkarıp bunu bozanın yedi ceddine düz gidilecek, evi mail-i inhidam dalgası ile yerle bir edilecek, menkul, gayrimenkul emvaline vaziyet edilecektir. Duyduk duymadık demeyin.

Sesler: Doğru, çok güzel. (KAD: 45)

(67) Ali: Altı: Siladan yeni gelip iş bulamayan ırgatların peyke parası, iaşe ve ibatesi iş bulana kadar bana aittir. Ama işe girince ilk aylıklarımı bana, yani yardım fonuna ödemekle mükelleftirler. Kaytarmaca yok ...

Hafize: Hay hay, ne demek ...

Niyazi: Ne münasebet, istağfurullah ...

Temel: Bilakis, elbette. (KAD: 45)

(68) Kız:

"Evvvelce hiç böyle konuşmazdınız." diye gülümsedi. Böyle gülümsediği zaman ağzının iki yanında iki şirin gamze belirirdi. Serap bunu bildiğinden erkeklerle, yahut evlenecek çağda oğlu olan kadınlarla konuşurken bir biçimine getirir sık sık gülümserdi. Bu yüzden, hiç de öyle olmadığı halde herkes onu Alaycı sanıyordu. Süheyl Erbil, "Sahi evvelce böyle konuşmazdım" diye düşündü. (ŞYY: 15)

(69) "Bir cigara vir Zulfikar." dedi. "Buyur." (AÇ: 10)

(70) "Hakkın var şekerim. Şaka söylüyorum. Hadi artık yorulmadın mı?" (AÇ: 49)

(71) Agah: Hanımı yalnız bırakmayayım. Müsaadenizi rica edeceğim.

Memnun: Oldu mu ya?

Nafile: Bunu saymayız.

Agah: Hanım iyileşsin. Muhakkak ararız. (HÇ: 43).

(72) A. Fehim: Piyesteki entrikanın yürümesine yardımcı olurlar. Mesela Yanko'nun boşboğazlığı Dandini'nin işi öğrenmesine yarıyor. Katinko ise meyancılığı ile sevgilileri birleştiriyor.

A. Vefik Paşa: Aferin Ahmet Fehim. (SKK: 69)

(73) Jale: Yarından tezi yok Osmanlı yahut Hollanda bankasında bir kasa al. Mücevherleri oraya taşıyalım.

Hidayet: Olur karıcığım. (AŞ: 37)

3.2.6. Tercih Sun

Karşılıklı konuşma esnasında dinleyiciyi önemseyen, onun saygınlığını dikkate alan konuşur, dinleyiciye yönelik tercihler sunarak onun da keyif alacağı, razı geleceği bir eylemin/durumun içinde bulunmasına katkı sağlamaktadır. Bu nezaket ilkelerinin olmazsa olmaz unsurlarındandır. Konuşur bu şekilde dayatmadan kaçınma ve muhatabına öneride bulunma eylemlerini de gerçekleştirmiş olmaktadır. Pek çok nezaket stratejisinde olduğu gibi tercih sunma ilkesi de birden fazla ilke ile uyumlu çalışmakta; yalnızca dinleyiciyi temel alan stratejiler değil hem konuşur temelli

hem de konuşur-dinleyici temelli stratejilerdeki birden fazla ilke ile kesişmektedir. Bahsi geçen kesişmeler aşağıda, örnekleri bulunan pek çok sözcede de somut hale gelmiştir.

Metinlerde tercih sunma eylemi, çok sıkça eşlendiği öneride bulunma eylemi kadar yaygın değildir. Bunun sebebi de nezaket çerçevesinde davranmaya çalışan konuşurların öneride bulunmadaki cömertliklerini tercih sunma konusunda sakınmalarıdır. Öneride bulunma eylemi konuşurun dinleyiciye sunduğu bir fikri/öneriyi birlikte yapmaya istekli olduğunun göstergesidir ancak konuşur tercih sunarken dinleyiciye her zaman seçeneklerle gelemeyebilir. Çünkü tercih sunmak birden fazla seçenekle karşı tarafa gelmeyi gerektirmektedir. Dolayısıyla metinde tercih sunma stratejisi, bu ilkenin sıklıkla birlikte çalıştığı öneride bulunma ilkesine göre daha az oranda görünmektedir.

(74) Profesör: Tamam, doğru. Hayret ama nasıl bildiniz (*Paketi açar, içinden uzun konçlu bir çift siyah eldiven ve uzun bir sigara çubuğu çıkarır.*) Şunları bir dene bakayım kızım. (KAD: 77)

(75) Zilha: Havva, Adem'e ne şart goşmuş: Ya ben ya cennet demiş. Ben de sana şart goşuyorum Ali. Ya ben ya destan. (KAD: 102)

(76) Serap:

"Belki haklısınız" dedi. "Belki haklısınız ama, karşınızdakilerin hissiyatını da düşünmeniz lazımdı. Bilmem yanlış mı düşünüyorum." (ŞYY: 18)

(77) A. Vefik Paşa: Umumiyetle fena değil çocuklar. Yavaş yavaş pişecek. Başlıca kusurunuz oyunu ağır bir tempoda ve kallavi bir üs lupta alışınız. Siz ne dersiniz Vizental?

Vizental: Melodram havasını bir türlü atamıyorlar. Bana kalırsa ekseri sahneler daha bir hafif oynanmalı. Değil mi paşam? (SKK: 67)

(78) Tarçın: Elma dersem çık, armut dersem çıkma...

Mahpeyker: Elma elma!

Tarçın: Armut armut!

İbiş: Sen de patlıcan dersem çık, hıyar der sem çıkma.

İşvebaz: Patlıcan patlıcan! (SKK: 114)

3.3. Konuşur ve Dinleyiciyi Temel Alan Stratejiler

Nezaket stratejileri, aslında ne yalnızca konuşur ne de yalnızca dinleyici odaklı değildir. Sadece iletişim esnasında birinden biri daha ağır basmaktadır. Ancak ikisinin de aynı oranda nezakete katkı sağladığı stratejiler de bulunmaktadır. Aşağıda yer alan beş strateji, konuşurun ve dinleyicinin ortaklıklarını hedeflemekte, karşılıklı anlaşma ve iş birliği içerisinde olunarak çatışmadan kaçınılmasına hizmet etmektedir. Böylelikle ne nezaket sınırları aşılacak ne de tarafların yüzleri zarar görecektir. Ortak paydada buluşma, anlaşma yapma, çatışmadan kaçınma, iş birliği yapma ve ortaklık kurma kategorileri altında toplanan ilkeler, diğer stratejilerde de olduğu gibi birbirleriyle hem kendi kategorisi ile yatay hem diğer kategorilerle dikey ilişki içindedir. Örneğin çatışmadan kaçınma stratejisi aynı zamanda öneride bulunma, tercih sunma, saygılı olma ve onaylama gibi eylemlerle uyumludur.

İncelenen metinlerde genel olarak diğer iki ana kategoriye göre konuşur-dinleyici temelli nezaket stratejilerinin daha az kullanıldığı dikkat çekmektedir. Daha ben merkezli olan

konuşurların belirli bir ortaklık etrafında buluşma konusunda geri planda kalmaları, söz konusu stratejilerin kullanım oranını düşürmektedir.

3.3.1. Ortak paydada Buluş

İletişimin taraflarının ortak paydada buluşmaları için benzer çevre, benzer durumlar ya da eylemler içinde bulunmaları gerekmektedir. Bu koşul sağlanmadığı sürece tarafların bir araya gelecekleri bir ortaklık kurulması mümkün değildir. Tarafların amaçlarının, niyetlerinin, isteklerinin ortaklık taşıması onların birlikte hareket etmelerini ve bunu gerçekleştirirken de birbirlerinin seçimlerine saygı duymalarını sağlamaktadır. Ortak paydada buluşma hem iş birliği yapmayı hem de çatışmadan kaçınmayı da beraberinde getirmektedir.

(79) numaralı örnekte konuşurların birlikte geçirdikleri çocukluk dönemi açısından, (80)'de sağlık konusuna duyulan hassasiyet konusunda, (81)'de ortak gelenekten gelme ve (82)'de ise herkesin bir gün aldatılmış olduğunu düşünme noktasında konuşurların ortak bir paydada buluştukları düşünülebilir. Bu ortaklık konuşurları birbirine yaklaştıran ve birbirlerine karşı samimi davranmalarını sağlayan bir nitelik göstermektedir. Dolayısıyla karşılıklı anlayışa dayanan nazik olma durumu konuşurun dinleyiciye karşı daha ılımlı olmasını sağlayacak bir unsur görevi görmektedir.

(79) Ali: Zilha kız, hatırladın mı bizim elma ile armudu? Hani küçükken hep bunların altına gelirdik. Elma senin idi. Armut da benim. (KAD: 2021: 49)

(80) Fasarya çolak kolunu omzuma koyup yüzüme dostça, acıyarak baktı: "Kaydetme ağabey," dedi. "Her şeyin başı sağlık." (ŞYY: 88)

(81) Özlemimiz adımızdan belli

BİZİM TİYATRO kumpanyamızın adı ...

İstedik ki BİZİM temaşa geleneklerimizden kalkıp

Ve de çağdaş tiyatronun verilerini hesaba katıp ... (SKK: 33)

(82) Fasulyeciyan: Eserin Fransızca adının George Dandin, U le Mari Confondu oluşu da isbat eder ki Dandin, bir boynuzlu koca hikâyesidir. Moliere'in galiba hususi hayatında da böyle bir kuyruk acısı vardır... (SKK: 73)

3.3.2. Anlaşma Yap

Konuşurların bir görüş etrafında birleştikleri, bir konu hakkında uzlaşım sağladıkları durumlarda devreye giren bir nezaket stratejisi de anlaşma yapmadır. İletişimin taraflarının hem çatışmadan kaçmak için hem de ortak müşterekte buluşmak adına izledikleri bu yol, onların karşılıklı olarak birbirlerine duydukları saygının bir göstergesidir. Bununla birlikte bu strateji, konuşurların birbirlerinin alanlarına saygılı olduklarını, kabullendiklerini ve onayladıklarını söylemektedir.

Aşağıda KAD, ŞYY, HÇ, SKK, AŞ eserlerinde rastlanan ve anlaşma yap ilkesine uyumlu olduğu düşünülen sözceler yer almaktadır. Sözcelerde genel olarak konuşurların muhatabının yüzünü tehlikeye atmayacak şekilde uzlaşıda bulunarak bir işi yapmaya gönüllü olmaları örneklenmektedir. Söz konusu örnekler aynı zamanda konuşuru temel alan stratejilerden saygılı olma ile uyumlu çalışırken bir yandan da dinleyiciyi temel alan onaylama/onaylatma ilkesi ve konuşur-dinleyici temelli çatışmadan kaçınma ilkesi ile birlikte görünmektedir.

- (83) Ali: Ziyarete geldiğinde çıtlatmıştı Derviş Dayı. Gulis yaptınız mı bari?
Derviş: Sen organizeyi bana bırak. (KAD: 33)
- (84) “Sinemaya mı?”
Serap’ın zihninde bir şimşek çaktı. Evet. Süheyl’i o, yola gelen gangster filmine götürmeli idi. O zaman anlaşma çok kolay olurdu.
“Bilmem ki, nasıl olur?”
“Bal gibi olur işte.”
“Annem merak eder.”
“Şuradan telefon eder, söylersiniz. Sinema dönüşü sizi annenize ben kendim teslim edeceğim.” (ŞYY: 19)
- (85) Hâzık: Bir yalnız bırakır mısınız?
Memnun: Tabii tabii... (HÇ: 21)
- (86) İbiş: Bu gece saat ikide, bahçenin ucundaki viran bağın kapısında duvarın dibinde. Parola dengi dengine. (SKK: 111)
- (87) Melahat: Türkân’ın ablasından yatak odası takımını alırsız. İki üç parça da koltuk filan. Bir de taksitle televizyon, olmaz mı?
Nuri: Malü memnuniyetle. Daha ne emredersen. (AŞ: 39)
- (88) Nuri: Sen orada Ankara kedisi gibi sedire büzülüp müşteri bekleyeceksin akşamları.
Melahat: Başüstüne Nuri usta. (AŞ: 68)

3.3.3. Çatışmadan Kaçın

Çatışmadan kaçınma, konuşurun muhatabına duyduğu saygıdan ve onunla tartışma ortamı içerisinde bulunmama isteğinden ileri gelmektedir. Çatışmadan kaçınma beraberinde karşılıklı ya da tek taraflı uzlaşıda bulunmayı gerektirmektedir. Çatışmadan kaçınan konuşur muhatabına duyduğu saygı ve nezaketi bu yolla gösterdiğini düşünmektedir. Dolayısıyla karşılıklı konuşmalarda anlaşmazlık çıkmasını engellemek için takip edilmesi gereken strateji, birincil olarak konuşur-dinleyici temelli stratejilerden bu ilkeye dayanmaktadır.

Bu çalışma kapsamında incelenen metinler de göstermektedir ki konuşurlar bu stratejiye başvurmadan çekinmemektedir. Sıklıkla uygulanan bu ilke, iletişimin devamlılığı için olmazsa olmaz bir unsur niteliğindedir. Kendi kategorisindeki tüm stratejilerle ve dinleyiciyi temel alan stratejilerden onaylama ilkesi ile eş dizimli çalışan bu eylemin temsili örnekleri aşağıda yer almaktadır.

- (89) “Bonjour Haluk.” dedi. “Bakın size Haluk diyorum artık. Siz de bana . . .”
“Abla diyeceğim... Peki olur ablacığım, dedim. “Biz iki hasrettedeyiz zaten. Vatan ve kardeş hasretini birbirimizde gideriyoruz. Hangi derse gireceksiniz?” (ŞYY: 43)
- (90) Sevim. Beyhan’ın “Ölümü öp” diye ısrarla getirdiği pastasından bir dilim yedi. Üstüne su içti. Müsaade istedi. İki kız kapı dibinde yeniden öpüştiler. Fiskos fiskos bir şeyler daha konuştular.
“Olur.” dedi Sevim, “unutmam.” (AÇ: 19)
- (91) Sadettin: (*Havanı ezerek*) Ne anladım ben dozaj makinası ile yapılan ilaçtan. Sade toz ezmez bu havan. El ayasının sıcaklığı ile insan sevgisi de karışır ilacın terkbine.
Recai: Çok doğru. (FE: 21)

(92) Dandin: Siz de bilirsiniz ki, benim de size hürmeti sonsuzdur. İlle velakin bu olaylardan sınırlarım bozulor. Şu komşuda bir senyör varsa kızınız onunla korte edor. (SKK: 55)

(93) Himmet: Çabuk git, şu garının anasını bubasını çağır. Tez buraya gelsinler.

İbiş: Baş üstüne efendim. (SKK: 116)

(94) Suzan: Vallahi size çok acıyorum. (*Cemil başını sallar.*)

Aygen: Acınacak kadar da varız hani. Yurt özlemi ikimizin de üzerine bir karabasan gibi çöktü. Erol geçende İstanbul'un çöplerini bile özlüyordu. (AŞ: 61)

(95) Zennube: İndir onu çabuk, sinirleniyorum.

Memnun: İndirdim. (HÇ: 16)

(96) Hazık: Bir müsekkin... (*Kendi de içer.*)

Menün: Peki, içelim... (*İçer.*) (HÇ: 78)

3.3.4. İş Birliği Yap

Konuşur-dinleyici temelli stratejilerden biri olan iş birliği yapma ilkesi, kendi kategorisinde yer alan yine diğer tüm ilkeler gibi diğerleriyle uyumlu bir görünüm sergilemektedir. Özellikle anlaşma yapma ilkesi ile birlikte görünen iş birliği yapma, ortak müşterekte buluşmayı, çatışmadan kaçınmayı ve konuşurların karşılıklı yüzlerini tehlikeye sokacak hareketlerden uzak durulmasını da beraberinde getirmektedir. Anlaşma yapma ilkesi bir konu üzerinde en azından görüş birliğine varmayı gerektirirken iş birliği yapma ilkesinde düşüncenin somut hale getirilmesi yani eyleme dökülmesi durumu söz konusudur. Diğer bir deyişle sadece konuşurların birbirlerinin görüşlerine katılmalarının yanı sıra harekete geçmeleri de beklenmektedir. Bu özelliği sebebiyle iş birliği yapma stratejisinin uygulanması diğer kategorilere göre daha az oranda olmaktadır. İncelenen metinler de bu görüşü doğrular niteliktedir.

Aşağıda yer alan seçkilerden (97)'de ziyaret tertibi için tarafların iş birliğine varmaları için anlaşmaları görülmektedir. (98)'de evlenme hazırlıkları yapan iki genç arasında geçen konuşmada geleceğe dair planlar üzerine konuşulmakta, amaçta ortaklık sağlanmaktadır. (99) ve (100) numaralı sözcelerde aldatıldığını düşünen kişilerin birlikte hareket etme düşünceleri; HÇ'den alınan örneklerin yer aldığı (101) ve (102) numaralı sözcelerde ise kocasını, sevgilisiyle öldürme planları yapan iki kişinin içinde buldukları iş birliği halleri görülmektedir.

(97) Ali: Ziyarete geldiğinde çıtlatmıştı Derviş Dayı. Gulis yaptınız mı bari?

Derviş: Sen organizeyi bana bırak. (KAD: 33)

(98) "Akşamları alıp seni Çakırın meyhanesine götürürüm. Yahut Nana'ya."

"Pazarları yemek yapar. Beykoz'a, Bendlere, Göksu'ya, yoğurt yemeğe Kanlıca'ya gideriz. Benim Kanlıca'da Makbule annem var."

"Olur, gideriz. Artık kimseye eyvallahımız olmayacak." (AÇ; 2020: 73)

(99) M. de Sottenville: Siz hiç üzülmeyin. İkisinden de öcünüzü alırım. (SKK: 50)

(100) Ezmaragda: Ey o zaman biz de sizinle beraber olur kıza çıkışırsınız. (SKK: 91)

(101) Zennube: Yarın akşam yemeğinde onu içirelim.

Hazık: İçtiğini hiç görmemişim.

Zennube: Yıldı yıldı bir içer.

Hazık: Çok güzel. Alkol! Buna alışıl olmayan insanda şuur frenlerini gevşetir, dili çözer, şuur altındaki gizli niyetlerini mantar gibi satha çıkarıverir. Çok güzel fikir.

(HÇ: 60)

(102) Hazık: Nasıl başlayacağımı bilmiyorum. (*Zennube'ye "Zennube söyle yahu" gibilerden işaret eder*) İsterseniz siz başlayın. (HÇ: 75)

3.3.5. Ortaklık Kur

İletişimin taraflarının aynı etkinlik içinde bulunmalarını içeren ortaklık kurma stratejisi yine hem konuşuru hem de dinleyiciyi merkez alan stratejilerdendir. Ancak bunun gerçekleşebilmesi için görüş birliğine varma ve bunu eyleme dökme aşamalarının tamamlanmış ve tarafların da aynı fiili hareket içerisinde bulunmaları ve amaçta ortaklık taşımaları gerekmektedir. İş birliği yapma ilkesine benzemesine rağmen söz konusu stratejinin çalışabilmesi için konuşurların aynı iş, aynı fiziksel ortam içerisinde bulunmaları beklenmektedir. İncelenen metinlerde aynı etkinlik içinde bulunma yani bir iş/eylem etrafında ortaklık kurma stratejisine sınırlı sözcede rastlanmaktadır. Bunlardan biri olan AŞ'de Beyhan'ın doğum günü etrafında bir araya gelmeye çalışan ve ona hediyeler sunmak isteyen insanların Beyhan'a karşı takındıkları tutum görülmektedir. Onun için bir çaba içerisinde olan insanlar, bu davranışlarıyla doğum günü sahibinin olumlu yüzünü onure etmektedir.

(103) Sevim: Gidip bavulumu hazırlamam gerek. Daha yukarıya çıkıp Beyhan'ın yaş günü partisine de uğrayacağım biraz. Uçak yarın dokuz buçukta. (AŞ: 56)

(104) Sevim: Yarın gidiyorum da. Hem kapıdan Allahaismarladık diyeyim, hem yaş gününü kutlayayım dedim. Bilirsin ben çok utanırım. Takdime filan kalkma kuzum. Kimselere görünmeden hemen kaçacağım. (Hediye küpeleri Beyhan'a uzatır.) Sana layık değil ama...

Beyhan: Çok teşekkür ederim şekerim. Ay ne kadar cici şey... Çok mersi. (AŞ: 60)

SONUÇ

İletişimin niteliği ve devamlılığını esas alan dilbilimsel yaklaşımlar içerisinde yer alan Nezaket Kuramları, konuşurun ve dinleyicinin hem öz benlik hem de toplumsal saygınlıklarının belirli ilkeler çerçevesinde yürütülmesini amaç edinmektedir. Söz konusu devamlılık için gerekli olan bu ilkeler nezaket stratejileri adı altında ele alınmaktadır. Konuşuru temel alan, dinleyiciyi temel alan ve konuşuru-dinleyiciyi temel alan toplam on sekiz strateji bulunmaktadır. Bu çalışmada söz konusu stratejiler, Türk edebiyatının önemli isimlerinden Haldun Taner'in eserlerinden oluşturulan derlem üzerinde ele alınmıştır. Taner'in tiyatro metinleri ve öykülerinden seçilen metinlerde farklı kullanım sıklığı ile farklı stratejilerin kullanımına rastlandığı gibi stratejilerin metinlerde uygulanmasında ise farklı dil bilimsel ve anlambilimsel araçlardan yararlanılmıştır.

Konuşuru temel alan saygılı olma, samimi davranma, dayatmadan kaçınma, öneride bulunma, söz verme, komik olma ve cömert olma stratejilerine taranan metinlerde fazlaca rastlanmıştır ancak bunların dağılımları birbirlerinden farklılık göstermektedir. Nezaket stratejisinin merkez noktasını oluşturan saygılı olma ilkesi ve bunun yanı sıra samimi davranma, dayatmadan kaçınma ve öneride bulunma Taner'in incelenen tüm eserlerinde öncelikle tercih ettiği ilkelerdendir. Bunun için de saygı bildiren *sayın, bey, hanım, beyefendi, hanımefendi, efendi* gibi sözcüklerin kullanımlarının yanı sıra 1. kişi iyeliği belirten *karıcığım, kocam, aslanım, canım, kuzum, şekerparem* gibi sevgi bildiren sözcükler de sıklıkla tercih edilmiştir. Dayatmadan kaçınma ve öneride

bulunma stratejileri iç içe geçmiş durumdadır. Konuşurun dinleyiciyi zorda bırakmadan ve gönül rızası ile bir eylemi gerçekleştirmek istemesini hedefleyen bu ilkeler, incelenen tüm metinlerde örnek sunmaktadır. Buna karşın Taner, konuşurların muhatabına söz vermesinde, komik ve cömert olmasında daha tutumlu davranmıştır.

Dinleyiciyi temel alan empati kurma, övme, farkında olma, ilgi gösterme, onaylama/onaylatma ve tercih sunma stratejileri de konuşur temelli olanlar kadar sıkça başvurulan ilkeler arasında yer almaktadır. Diğer ana kategorilere göre bu stratejinin alt kategorileri (empati kurma stratejisi hariç) neredeyse benzer oranda dağılım göstermektedir. Karşılıklı konuşmalarda muhatabının yani dinleyicinin yüzünü önemseyen konuşur, onu iletişim esnasında hoşnut edebilmek adına öncelikle övme ve bunu yaparken de ona ilgi gösterme ve farkında olma eylemleri içerisinde bulunmaktadır. Onaylama/onaylatma ilkeleri dinleyicinin sunduğu bir görüş ya da öneriye konuşurun *hay hay, olur, tabii, haklısın, doğru* gibi onay sözcükleri kullanmasını içermektedir. Bu şekilde konuşur hem dinleyicinin yüzünü tehlikeye atmamış olacak hem de çatışmadan kaçınarak iletişimde devamlılığı sağlayabilecektir. Yazar, karşılıklı konuşma etkinliği içinde bulunan konuşurlarının uyumlu ve tartışmaya kapalı olmalarını anlatabilmek adına bu stratejiden sıkça yararlanmıştı. Bununla birlikte konuşur temelli stratejilerden öneride bulunma ile birlikte çalışan tercih sunma ilkesi, yine yazarın başvurduğu uzlaşım yollarından biridir. Bunu yaparken muhatabına seçenekli yollar sunan konuşur soru tümceleri ve çeşitli bağlaçlardan (*ya da, yahut*) yararlanmıştı.

Son nezaket stratejisi olan konuşuru ve dinleyiciyi temel alan yani her ikisinin de karşılıklı yüzlerini korumayı hedefleyen stratejiler ortak paydada buluşma, anlaşma yapma, çatışmadan kaçınma, iş birliği yapma, ortaklık kurma ilkelerini barındırmaktadır. Bu kategori, taranan eserlerde diğer kategorilere göre kullanımı daha temkinli olunan stratejileri içermektedir. Konuşur temelli ve dinleyici temelli stratejilerle en uyumlu çalışan ilke, çatışmadan kaçınmadır. Taner, bir konu/durum üzerinde uzlaşılmasa bile hikayelerindeki karakterleri tartışmadan kaçınmaya yönlendirmektedir. Bunun yanı sıra incelenen eserlerdeki ortak paydada buluşma, anlaşma yapma ve iş birliği yapma ilkeleri ortak bir amaç, hedef etrafında bulunan konuşurların birlikte hareket edebilme eğilimlerini göstermesi bakımından önemlidir. Sayıca diğer kategoridekilere oranla fazla olmasa da karı koca ilişkisi, birine oyun çevirme amacı, ortak düzenlenecek bir partinin varlığı, kişilerin benzer çocukluk dönemi yaşamış olmaları gibi durumlar, konuşurların bir amaç etrafında birleşmelerine, birbirlerini karşılıklı anlamalarına vesile olmaktadır.

Haldun Taner'in incelenen eserlerinde nezaket stratejilerinin kullanım sıklığı dikkat çekmektedir. Karşılık konuşmaların kullanımından kaçınmayan yazar, birlikte uyum içinde yaşanmasını sağlayabilmek ve iletişimde sürdürülebilirliği yakalayabilmek için nezaket stratejilerinin kullanımına dikkat etmiştir. Bunu yaparken de sevgi-saygı bildiren sözcükleri, *rica ederim, özür dilerim, müsaadenizle* gibi kalıp sözleri, soru tümcelerini tercih etmiş; dayatmadan kaçınma ya da öneride bulunma/tercih sunma için de seçenekli tümce kurma yollarına başvurmuştur.

KAYNAKÇA

- Adıyaman, Halil (2012). *Haldun Taner Hayatı, Sanatı ve Eserleri*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi.
- Aydın, Neslihan (2010). *Haldun Taner'in Öykülerinin İzleksel Tarihi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Elazığ: Fırat Üniversitesi.
- Bayrak, Özcan ve Özcan, Muhammet (2015). Haldun Taner'in Hikâyelerinde Dil ve Üslup, *Kesit Akademi Dergisi*, 1 (1), 58-68.
- Brown, Penelope ve Levinson, Stephen C. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Demir Solak, Nergiz (2018). Haldun Taner'in Oyunlarının Üstünlük Kuramı Bağlamında İncelenmesi, *Sanat Dergisi*, 32, 43-51.
- Fraser, Bruce (1990). Perspectives on Politeness. *Journal of Pragmatics*, 14 (2), 219- 236.
- Fraser, Bruce ve William, Nolan (1981). The Association of Deference With Linguistic Form. *International Journal of the Sociology of Language*, 27, 93-109.
- Gariper, Cafer (2005). Haldun Taner'in Keşanlı Ali Destanı Üzerinde Bir İnceleme, *İlmi Araştırmalar*, 20, 89-120.
- Grice, H. Paul (1975). Logic and Conversation. (Ed. P. Cole ve L. Morgan), *Syntax and Semantics: Speech Acts* (pp. 41–58). Academic Press.
- Hirik, Seçil (2022). Soru Tümceleri Üzerinden Nezaket Stratejisi Kurma. *Karadeniz Araştırmaları*, XIX (76), 1143-1178.
- Hirik, Seçil (2023). Türkçede Nezaket ve Yüz Tehdit Eden Eylemler, *Akademik Dil ve Edebiyat Dergisi*, 7(1), 600-627. <https://doi.org/10.34083/akaded.1252118>
- Karahancı, İbrahim (2023). Haldun Taner Tiyatrosunda Hitap İfadeleri. *Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 61, 54-87.
- Lakoff, Robin (1973). Language and Woman's Place, *Language in Society*, 2 (1), 45-80.
- Lakoff, Robin. (1975). *Language and Woman's Place*. New York: Harper and Row.
- Leech, Geoffrey N. (1983). *Principles of Pragmatics*. Longman: London and New York.
- Taner, Haldun (2006). *Sersem Kocanın Kurnaz Karısı*. İstanbul: Bilgi Yayınevi.
- Taner, Haldun (2016). *Fazilet Eczanesi*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Taner, Haldun (2019). *Ayışığında Şamata*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları
- Taner, Haldun (2020). *Ayışığında "Çalışkur"*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları
- Taner, Haldun (2021). *Huzur Çıkmazı*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Taner, Haldun (2021). *Keşanlı Ali Destanı*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Taner, Haldun (2023). *Şişhane'ye Yağmur Yağıyordu*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Temizsu, Mustafa (2019) ""Anlatısal Karşıtlık" Açısından Haldun Taner'in "Fasarya" Adlı Öyküsünde İçerik ve Yöntem, *Türkiyat Mecmuası*, 29 (2), 577-590. <https://doi.org/10.26650/iuturkiyat.651042>
- Watts, Richard J. (2003). *Politeness*. Cambridge University Press.

Prof. Dr. Soner Akpınar

**ÇAĞDAŞ
TÜRK ROMANINDA
6-7 EYLÜL OLAYLARI**

Rumlar Etnisite ve Kimlik



Günce Yayınları

MUNİS FAİK OZANSOY

Yaşamı, Yapıtları, Sanatı

H. Yasemin Mumcu



Günce Yayınları

FAİK ÂLİ OZANSOY

YAŞAM ÖYKÜSÜ, YAPITLARI VE ŞAIRLİĞİ

DOÇ. DR. SEVİM KARABELA ŞERMET



Günce Yayınları

**GÜLMECENİN
DİLLERİ**

Prof. Dr. Ünsal Özünlü



Günce Yayınları